

LA ARGUMENTACIÓN

ANDREA IACONA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

DR. EDUARDO ABEL PEÑALOSA CASTRO
RECTOR GENERAL

DR. JOSÉ ANTONIO DE LOS REYES HEREDIA
SECRETARIO GENERAL

DR. RODOLFO RENÉ SUÁREZ MOLNAR
RECTOR DE LA UNIDAD CUAJIMALPA

DR. ÁLVARO JULIO PELÁEZ CEDRÉS
SECRETARIO DE LA UNIDAD

DR. ROGER MARIO BARBOSA CRUZ
DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DR. JORGE LIONEL GALINDO MONTEAGUDO
SECRETARIO ACADÉMICO DCSH

MTRO. CARLOS FRANCISCO GALLARDO SÁNCHEZ
JEFE DEL PROYECTO DE DIFUSIÓN Y PUBLICACIONES

LA ARGUMENTACIÓN

ANDREA IACONA

La argumentación [recurso electrónico] / Andrea lacona ; traducción Karla Camila Harada Carranza ; revisión de la traducción Andrea lacona y Alejandro Mosqueda. – Ciudad de México : UAM, Unidad Cuajimalpa, 2018.

Datos electrónicos (1 archivo : 628 Kb)

Título original : *L'argomentazione*

ISBN: 978-607-28-1226-0

1. Razonamiento – Estudios y ejercicios. 2. Lógica. 3. Pensamiento crítico. 4. Sofismas. 5. Retórica. 6. Debate.

I. Harada Carranza, Karla Camila, tr. II. lacona, Andrea, rev. III. Mosqueda, Alejandro, rev.

Dewey: 160 I2318

LC: BC177 I2318

Esta obra fue evaluada para su publicación por el Consejo Editorial de la División de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM, Unidad Cuajimalpa.

Primera edición, 2018

D.R. © 2018, De esta edición, Universidad Autónoma Metropolitana,
Unidad Cuajimalpa
Avenida Vasco de Quiroga 4871
Col. Santa Fe Cuajimalpa
Del. Cuajimalpa de Morelos, 05348, Ciudad de México
www.cua.uam.mx

Diseño de colección y portada: Selva Hernández López

ISBN: 978-607-28-1226-0

ISBN: 978-607-28-0276-6 (Colección)

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma y por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo y por escrito de los titulares de los derechos.

Índice

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1. ¿QUÉ ES UN ARGUMENTO?

1. PARÁFRASIS
2. PROPOSICIONES SIMPLES
3. PROPOSICIONES COMPLEJAS
4. RELACIONES ENTRE PROPOSICIONES
5. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ARGUMENTATIVA
6. ARGUMENTOS EN FORMA CANÓNICA

CAPÍTULO 2. ARGUMENTOS BUENOS Y ARGUMENTOS MALOS

1. DEDUCCIÓN E INDUCCIÓN
2. ALGUNAS COMPLICACIONES
3. VALIDEZ Y FORMA
4. DEMOSTRACIÓN
5. ANALOGÍA E INFERENCIA A LA MEJOR EXPLICACIÓN
6. EFICACIA

CAPÍTULO 3. REFUTACIÓN

1. REFUTACIÓN DIRECTA DE UNA PROPOSICIÓN
2. DEFINICIONES
3. REFUTACIÓN INDIRECTA DE UNA PROPOSICIÓN
4. REFUTACIÓN DIRECTA DE UN ARGUMENTO
5. REFUTACIÓN POR ANALOGÍA LÓGICA

CAPÍTULO 4. FALACIAS

1. FALACIAS DEDUCTIVAS
2. FALACIAS INDUCTIVAS

3. FALACIAS SEMÁNTICAS

4. *IGNORATIO ELENCHI*

5. *PETITO PRINCIPII*

SOLUCIONES DE LOS EJERCICIOS

Agradecimientos

Son muchas las personas a las que tengo que agradecer. En primer lugar, agradezco a quienes han demostrado interés por este libro y, de una u otra manera, me han alentado a escribirlo. También, a quienes me han aconsejado y me han ayudado a aclarar puntos importantes, que no podría ni siquiera cuantificar en este momento porque, al ir escribiendo, tomé un poco de aquí y de allá sin detenerme a pensar en nombres y apellidos. Un agradecimiento especial a Margherita Benzi, Stefano Caputo, Pietro Ciuffo, Franca D'Agostini, Marco Gardini, Diego Marconi, Federica Niola, Marco Santambrogio, Giuliano Torrenco y Carlo Augusto Viano, quienes han leído y comentado diferentes versiones del libro. Sin sus críticas y sugerencias, éste sería mucho peor de lo que es ahora.

Introducción

A menudo se escribe o se habla para hacer afirmaciones, es decir, para sustentar que las cosas son de una u otra manera. Un tipo, en una cafetería, le dice a otro que cierto equipo de fútbol es afortunado; un crítico escribe, en un periódico, que cierta película es pretenciosa; o el autor de un libro de geometría dice que la suma de los cuadrados de los catetos es igual al cuadrado de la hipotenusa, y así infinidad de casos. Normalmente, cuando se hace una afirmación se piensa que se tiene derecho a un acuerdo, es decir, se cree que los otros deberían aceptar lo que se afirma. El hombre en la cafetería piensa que el otro hombre debería estar de acuerdo con respecto a la suerte que ha tenido el equipo de fútbol; el crítico de cine cree que los lectores del periódico deberían pensar que la película es pretenciosa y el autor del libro de geometría piensa que los estudiantes tendrían que aceptar el teorema. Esto ocurre porque generalmente, cuando uno afirma que algo es de cierta manera, piensa que las cosas son en verdad de esa forma, por lo tanto, considera que los demás tienen que reconocerlo como tal.

Pero no siempre se puede pensar que llegaremos a un acuerdo con todo lo que afirmamos. Hay que tener en cuenta la posibilidad del desacuerdo. Dos personas están en desacuerdo cuando una de ellas piensa que las cosas son de cierto modo, mientras la otra cree que no lo son. Es por ello que, en muchos casos, no nos limitamos a enunciar en una sola frase lo que afirmamos, sino que agregamos algo más con la finalidad de obtener un consenso y evitar desacuerdos. Por ejemplo, en caso de que el otro hombre de la cafetería no es-

tuviese de acuerdo con la suerte del equipo, el primero podría decir que los arbitrajes de los últimos partidos fueron favorables; el crítico de cine puede indicar que el guion no es lo suficientemente bueno, y el autor del libro de geometría puede exponer la demostración del teorema. En eso consiste la argumentación. Argumentar para sustentar una afirmación significa aducir consideraciones para obtener un acuerdo sobre lo que se ha afirmado. La argumentación presupone la posibilidad del desacuerdo, porque cuando hay un acuerdo no es necesario argumentar.

Cuando se afirma que las cosas son de cierto modo, se cree que en verdad son así, y se piensa que se tienen buenas razones para creerlo. De hecho, es natural pensar que se tienen buenas razones para creer en lo que se cree. En este sentido, argumentar para sustentar una afirmación significa dar una justificación de lo que se afirma. Esto es, exponer las razones que se creen tener sobre lo que se está afirmando, con el supuesto de que éstas puedan ser reconocidas por los demás como buenas razones. Si el hombre de la cafetería dice que el arbitraje de los últimos partidos ha sido favorable, es porque piensa que está dando una razón que puede ser juzgada como buena por el otro hombre. Lo mismo vale para las observaciones del guion de la película y la demostración del teorema. Pensar que las razones para sustentar lo que se afirma puedan ser juzgadas como buenas por los demás equivale a pensar que exponerlas puede convencer a los demás de lo que se afirma. En otras palabras, la argumentación busca obtener, por medio del razonamiento, el consenso de las personas a las que nos dirigimos.

En la vida cotidiana, frecuentemente sucede que valoramos las razones que los demás nos aportan para sustentar lo que afirman. El hecho es que por doquier siempre hay alguien que trata de convencernos de alguna cosa. Cada vez que miramos la televisión, leemos el periódico o estudiamos un libro,

estamos expuestos a consideraciones que buscan justificar una u otra afirmación. En algunos casos las razones que se ofrecen parecen buenas y en otros no. Es por ello que, a veces, estamos de acuerdo con lo que los otros afirman, pero no siempre. La capacidad para distinguir las razones buenas de las malas es, en gran medida, irreflexiva en el sentido de que generalmente decidimos sin analizar tanto. Sin embargo, en ocasiones la intuición no basta. Puede suceder que a primera vista una afirmación nos parezca buena, pero reflexionando un poco nos demos cuenta de que en realidad no lo es. También puede ocurrir que nos demos cuenta de que hay algo que no está bien en el razonamiento, pero no sabemos qué es.

Para mejorar nuestra capacidad de distinguir las razones buenas de las malas es necesario dominar instrumentos teóricos que nos permitan perfeccionar la intuición, haciéndonos más sensibles ante aspectos de la argumentación que son difíciles de reconocer a simple vista. El objetivo de este libro es presentar una serie de herramientas teóricas de este tipo, es decir, un conjunto de nociones generales que puedan utilizarse en el análisis y la evaluación de la argumentación. Muchas de las nociones que forman parte de estas herramientas han sido utilizadas desde la antigüedad, aunque han tenido diferentes nombres a lo largo de la historia. El libro no contiene la reconstrucción del origen de estas nociones, ni de su uso por parte de uno u otro autor en algún momento de la historia. La intención es presentar estas herramientas de forma simple y directa, aplicándolas a casos específicos para facilitar su comprensión. El texto tiene como finalidad que el lector adquiera habilidades para usar los instrumentos teóricos más que aprender los conocimientos acerca de ellos.

Hay una extensa cantidad de escritos sobre la argumentación. Una parte importante de ellos se encuentra en el estudio de la lógica, que desde tiempos inmemorables se encarga de aclarar los principios del razonamiento correcto para distin-

guirlo del incorrecto. La lógica contemporánea es conocida como formal, porque desde hace al menos dos siglos el objetivo principal de los teóricos ha sido proyectar, armar y desarmar maquinarias teóricas definidas como sistemas formales. Un sistema de este tipo está compuesto por un lenguaje formal y un aparato deductivo. El primero es un conjunto de expresiones que busca representar al lenguaje natural, es decir, el que utilizamos en la vida cotidiana. El segundo consiste en una serie de axiomas o reglas de inferencia que genera relaciones de consecuencia entre las expresiones del lenguaje formal, y tiene como objetivo representar los razonamientos correctos que pueden expresarse en el lenguaje natural. De esta manera, la lógica proporciona criterios de evaluación que se aplican a los razonamientos expresados en el lenguaje natural, por medio de su representación en un lenguaje formal. Los manuales de lógica casi siempre inician con una explicación sobre cómo el lenguaje natural se puede “traducir” en formal y prosiguen con la explicación de un mecanismo deductivo para este último.

Otra parte importante de lo que se ha escrito sobre la argumentación está relacionada de una forma más o menos directa con la retórica. En la antigüedad, la retórica era el arte de la persuasión. Los tratados de retórica se escribían para enseñar a los oradores a persuadir al público, y cubrían un espectro amplio y variado de materias, desde el razonamiento puro y verdadero hasta la dicción. Desde entonces, el dominio de la retórica se ha reducido gradualmente hasta tal punto que, a lo largo de varios siglos, los especialistas sólo se dedicaron a estudiar los recursos estilísticos del discurso, es decir, las figuras retóricas. A partir de la mitad del siglo pasado, la retórica ha vuelto a ser centro de un interés renovado y de nuevo sus estudiosos se dedican al razonamiento. Junto con la retórica se desempolvó la dialéctica en el sentido antiguo del término, esto es, la disciplina que tenía como objetivo la

discusión y sus reglas. El redescubrimiento de ambas ha generado un cúmulo de estudios que han inspirado programas de investigación alternativos con respecto a la lógica. La idea de fondo, y en común de muchos estudios, es que la lógica no puede abordar la argumentación de una manera totalmente satisfactoria. Una de estas teorías dice que los criterios de evaluación que la lógica propone no son adecuados para distinguir las buenas de las malas razones. Una tesis aún más fuerte dice que no se pueden distinguir las buenas de las malas razones en un sentido objetivo.¹ Aunque en los últimos tiempos la polémica sobre la lógica ha perdido su encanto inicial, y las teorías más recientes tienden a incluir nociones formales más que excluirlas, todavía numerosos estudiosos sostienen que la argumentación puede ser entendida y valorada sólo en un determinado contexto y, sobre todo, tomando en cuenta las características de las personas a las cuales se dirige.²

El planteamiento teórico de este libro es igual al de un manual de lógica. Algunas de las nociones forman parte del núcleo teórico y las herramientas que se presentan son exactamente las mismas que se encuentran en las bases de los sistemas formales de los cuales se ocupan los estudios lógicos. Esto significa que, con la perspectiva adoptada, los criterios de evaluación provenientes de la lógica son adecuados para hacer una distinción entre las buenas y las malas razones, al menos en el sentido de que no existen mejores. Basándose en estos criterios se puede delinear una distinción objetiva entre las buenas y las malas razones, en el sentido de que la diferencia es totalmente independiente del contexto y de las características de las personas a las cuales se dirige la argumentación. Una imagen que goza de cierta popularidad entre los críticos de la lógica es aquella de los sistemas formales como construcciones teóricas difíciles y complejas que se basan en

estipulaciones arbitrarias y habitan un espacio etéreo, alejado de la realidad y de la práctica argumentativa concreta. A pesar de que en ocasiones los mismos lógicos hacen de todo para que sea creíble, esta imagen puede ser engañosa. El libro trata de mostrar que una buena parte de la lógica es intuitiva y que las nociones basadas en los sistemas formales están firmemente arraigadas en nuestra manera común de pensar y de hablar.

La diferencia fundamental con respecto a otros manuales de lógica es que este libro no expone un sistema formal. Aquí solamente se habla en español y con razonamientos expresados en español. Los términos técnicos son pocos y, cuando aparecen por primera vez, tienen aclaraciones y ejemplos. Tampoco hay símbolos como los que se pueden encontrar en otros libros de lógica. Por esta razón, más que lógica formal se trata de lógica informal. El libro no presenta un sistema formal porque su finalidad no lo requiere. Saber aplicar las nociones de lógica básicas a casos concretos de argumentación y saber hacer operaciones al interior de un sistema formal son capacidades independientes. Una persona puede tener un excelente dominio de un sistema formal, a pesar de que no comprenda ciertos conceptos lógicos sobre los cuales el sistema se fundamenta y no sepa aplicar esos conceptos a casos concretos de argumentación. De la misma manera, una persona puede hacer suyos algunos conceptos lógicos y aplicarlos a casos concretos de argumentación, aun cuando no conozca ningún sistema formal fundado en dichos conceptos.

Hay un aspecto importante en el cual el libro sí se parece a los manuales de lógica, ya que también tiene ejercicios. Una de las certezas inquebrantables que se tiene sobre la lógica es que para entender algo es mejor tener siempre lápiz y papel a la mano. Esto aplica para la lógica en general, tanto para la formal como para la informal. Por lo tanto, cada párrafo está acompañado de uno o más ejercicios que ayudarán a una me-

mejor comprensión y pueden ser útiles para verificar o profundizar el entendimiento del párrafo. Casi todas las soluciones se encuentran al final del libro. Si no se encuentran, es porque el ejercicio admite más de una solución.

Para finalizar, el propósito principal de esta obra es mejorar la capacidad para discernir las buenas de las malas razones, no mejorar la capacidad de encontrar buenas razones para sustentar cualquier afirmación. Por lo tanto, el libro no enseña a argumentar, al menos no en el sentido de sustentar de forma convincente cualquier afirmación. Para poder enseñar algo así, se necesitaría una receta que dé buenas razones cada vez que se requieran, cosa que no existe simplemente por el hecho de que no pueden existir buenas razones para sustentar cualquier aseveración. Si así fuese, todas las aseveraciones serían igualmente justificables y sabemos que no es así. Por ejemplo, hay buenas razones para creer que Santa Claus no existe, mientras que no hay buenas razones para creer que existe. La única forma en la cual el libro puede enseñar a argumentar es que puede mejorar la capacidad para reconocer las buenas de las malas razones, lo que sirve no sólo para establecer en qué medida se justifica lo que los demás dicen cuando quieren convencernos de algo, sino también en qué medida podemos justificar lo que decimos para convencer a los demás. Por tanto, en lugar de enseñar a encontrar buenas razones para sustentar una afirmación cada vez que argumentamos, enseña a argumentar para sustentar una afirmación solamente cuando se tienen buenas razones.

1. El descubrimiento de la retórica y de la dialéctica antiguas se origina con Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L., *Traité de l'argumentation*, Presses universitaires de France, Paris, 1958. Otro libro de importancia crucial para la difusión de programas de investigación alternativos respecto a la lógica es Toulmin, S., *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge, 1958.
2. Un ejemplo de teoría de la argumentación que incluye conceptos formales se encuentra en Van Eemeren F., y Grootendorst, R., *Argumentation, Communication and Fallacies*, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale N. J., 1992.